דו"ח ניתוח מצגת מתכנית "הכרישים"

שם המיזם, היזמים ורקע מקצועי:

NexTenna היא חברה ישראלית שהוקמה בשנת 2020 על ידי דדי חזיזה ורפאל ברק, המתמחה בפיתוח טכנולוגיית אנטנות חדשנית המאפשרת חיבור לאינטרנט מהחלל באמצעות לוויינים במסלול נמוך (LEO) .

החזון של החברה הוא לספק חיבור אינטרנט מכל מקום בעולם, כולל אזורים מרוחקים ללא תשתיות תקשורת קיימות. הטכנולוגיה הירוקה שלהם, מונעת באמצעות אנרגיה סולארית ומאפשרת חיבוריות ללא תלות בתשתיות קיימות, ובכך מגשרת על הפער הדיגיטלי עבור מיליארדי אנשים ברחבי העולם.

האנטנות של NexTenna מתאפיינות בעובי דק במיוחד, צריכת חשמל נמוכה, עלות ייצור נמוכה ויכולת ניהוג מהיר (יכולת של המערכת להתאים את עצמה במהירות לשינויים בתנאי השידור והקליטה), מה שהופך אותן לפתרון יעיל וחסכוני בהשוואה לאנטנות מסורתיות.

המיזם נוסד על ידי יזמים בעלי רקע מקצועי ועשיר בתחומים הנדסיים וטכנולוגיים, המנוסים בפיתוח מערכות תקשורת מתקדמות ועבודה עם טכנולוגיות לווייניות. הם מגיעים מתחומי ההייטק, פיתוח מוצרים חדשניים והובלה של פרויקטים טכנולוגיים גדולים.

דדי חזיזה הינו בוגר הנדסת חשמל ופיזיקה, היה תקופה ארוכה באמ"ן ובשנים האחרונות עובד עם GOOGLE בפיתוח טכנולוגיות לטובת קישוריות גלובלית בינלאומית מהחלל ובאמצעים אחרים. חזיזה וברק פיתחו יחד טכנולוגיית אנטנות שמאפשרת לתקשר עם לוויינים נמוכי מסלול שזזים ביחס לקרקע לטובת יצירת אינטרנט מהחלל, בצורה מאוד יעילה שלא נראתה עד כה.

מוטיבציה להגעה לתוכנית:

היזמים שאפו לגייס השקעה כדי להמשיך בפיתוח מוצרי האנטנה החדשניים שלהם, להיכנס לשוק הבינלאומי ולשפר את הזמינות הגלובלית של האינטרנט באזורים חסרי תשתית אך המטרה העיקרית שלשמה הגיעו לתכנית "הכרישים" היא לטובת החשיפה. "אנחנו צריכים חשיפה מקסימלית כדי להגיע למשקיעים הנכונים" (3:57) . עד כה הושקעו בחברה מעל 10 מיליון דולר ובנוסף יש מערכת שהיזמים מכרו לצבא האמריקאי כך שלוחמים בשטח יוכלו ליצור קשר חזרה לפנטגון. היזמים גייסו סכומים משמעותיים עוד מבעוד הגעה לתכנית שנחלקו לשני תחומים :

התחום הכימי – השקיעו כסף לצורך פיתוח של חומר שבעזרתו ניתן לשלוט במהירות האור מה שדרש לגייס מהנדסי כימיה וחומרים ולפתח את החומר הסודי (גם בשת"פ עם חברה מגרמניה), שם הושקע רוב הכסף.

אינטגרציה – התחייבות לאספקה של מערכות בסוף השנה לחברה מאוד גדולה בתחום.

כרגע חזיזה וברק עומדים בשלב של אב טיפוס מול פס ייצור המוני, והרעיון הוא לדלג לשלב הבא של הייצור ההמוני. הם מבקשים לגייס 1,250,000 תמורת חצי אחוז לערך להקמת צוות מקומי במרכז, לטובת האינטגרציה של המערכת.

https://www.mako.co.il/mako-vod-keshet/the-sharks-s4/shorts/Video-cb473d3fd99aa81027.htm

הבעיה המרכזית שהמוצר נועד לפתור והאפקט שלה

המוצר נועד לפתור את הבעיה של חוסר נגישות לאינטרנט באזורים מרוחקים ופריפריאליים, במיוחד במקומות ללא תשתיות תקשורת מסורתיות (סיבים אופטיים, כבלים) ואת העלות הגבוהה והמורכבות הלוגיסטית של פריסת תשתיות פיזיות באזורים אלו.

באחת ההתייחסויות בתכנית, היזמים מציינים שהפתרון שלהם פונה לחברות ממשלתיות או פרטיות שזקוקות לאינטרנט לוויני במקומות שבהם תשתיות אינן קיימות, כמו אזורים צבאיים, יישובים מרוחקים, או פרויקטים תעשייתיים גדולים. הכריש זוהר לבקוביץ' אף הדגיש שהמיזם הוא הכי מעניין שהיה בתכנית, לאור הפוטנציאל לשנות את חוקי המשחק בתחום התקשורת הלוויינית "אתם הרעיון הכי מורכב, הכי מתקדם, הכי מעניין שאני רואה בכל העונות שאני פה." (3:29)

מתן גישה לאינטרנט לכל אדם, בכל מקום בעולם, יוביל לגישור על הפער הדיגיטלי, חיבור קהילות מבודדות לשוק העולמי, ושיפור כלכלי, חברתי ואקדמי באזורים נידחים.

המוצר: מהו ואיך הוא פועל

כיום למיליוני אנשים ברחבי העולם אין גישה לאינטרנט יציב ומהיר ולכן הם נשארים מאחור. NexTenna נועדה לספק פתרון פשוט ונגיש שיכול להגיע לכל מקום בעולם, גם למקומות המרוחקים ביותר, כולל אזורים מרוחקים שאין בהם תשתיות

אינטרנט מסורתיות, באמצעות טכנולוגיה מתקדמת של אנטנות לווייניות. האנטנות שהחברה פיתחה הן דקות, חסכוניות באנרגיה, זולות לייצור ומתחברות ללוויינים במסלול נמוך ,(LEO) ובכך המיזם שואף לגשר על הפער הדיגיטלי בעולם ולספק אינטרנט זמין ואמין לכל אדם, בכל מקום.

המוצר שהחברה פיתחה הוא מערכת אנטנות לווייניות חדשנית, דקה, ניידת, וחסכונית באנרגיה - המערכת תתחבר ללוויינים שעובדים במסלול נמוך ביחס לקרקע ותאפשר תקשורת אינטרנטית באיכות גבוהה, מבלי להזדקק לתשתית פיזית קרקעית. האנטנות מתחברות ישירות ללוויינים, תוך ניצול טכנולוגיות לווייניות מתקדמות לתקשורת מהירה וזולה. עיצוב המוצר משלב חומרים מתקדמים וטכנולוגיות מתקדמות לדיוק ניידות "האנטנה הקטנה מיועדת לרכבים והגדולה היא 'אבן הבניין' לכל הנושא של תקשורת לבית – קל, מאוד זול וירוק." (1:30)

קהל היעד והלקוחות הראשונים:

הלקוחות הראשונים שיאמצו את המוצר של NexTenna הם ממשלות וארגונים בינלאומיים, חברות לוגיסטיקה, צבאות וגופים הומניטריים שפועלים באזורים נידחים, אשר זקוקים לפתרון טכנולוגי מתקדם לתקשורת כלומר המחדשים. לאחר מכן, המאמצים המוקדמים יהיו עסקים גדולים בתעשיות כמו שיט וספנות, חוות ואתרי עבודה זמניים שלהם יש דרישה גבוהה לאינטרנט לוויני אמין בתנאי שטח מאתגרים. בהמשך, הרוב המקדים צפויים להיות עסקים ואנשים פרטיים באזורים כפריים או מבודדים שאין בהם תשתיות אינטרנט מסורתיות אשר יחפשו פתרון יציב ויעיל. הרוב המאחר יאמצו את המוצר בהדרגה, לרוב לאחר שיראו הוכחות לפעילותו ויתרונותיו במקומות אחרים, ובכך ייהנו מתשתית משופרת לאינטרנט גם באזורים מפותחים. לבסוף המשתהים יהיו אוכלוסיות שהן לרוב סקפטיות כלפי חדשנות טכנולוגית, אך ייאלצו לאמץ את הטכנולוגיה עקב חוסר ברירה עם הזמן.
הפילוח על פי מודל רוג'רס שציינו מאפשר לחברה לחזות את קצב האימוץ של הטכנולוגיה ולפתח אסטרטגיה שיווקית מותאמת לכל קבוצת אוכלוסייה.
"אנחנו מייצרים אנטנות שהיו עד כה בתחום הצבאי ומביאים את המחיר מאלפי דולרים לכמה מאות דולרים, למוצר ביתי, עם פאנל שנראה כמו קופסאת פיצה" ((1:15

ניתוח התעשייה

גודל השוק ושוויו:

שוק האינטרנט הלוויני מוערך במיליארדי דולרים, בשנת 2022 שוויו של השוק עמד על כ-8 מיליארד דולר וצפוי לצמוח בשיעור צמיחה שנתית מורכב (CAGR) של 16% בין השנים 2023 ל-2028. הצמיחה המהירה בשוק נובעת מהביקוש ההולך וגובר לתקשורת באזורים מרוחקים, היעדר תשתיות אינטרנט מסורתיות והצורך בניידות ואמינות גבוהה יותר בשירותי האינטרנט. כמו כן, פרויקטים מתחרים כמו Starlink של SpaceX שהגיע לאחרונה לכ-5 מיליון מנויים, תורמים להתרחבות השוק. יש לציין כי שירותי אינטרנט לוויני עדיין מתמודדים עם אתגרים, כגון עלויות גבוהות וזמינות מוגבלת באזורים מסוימים, אך ללא ספק השוק נמצא במגמת צמיחה משמעותית עם פוטנציאל להרחבת התקשורת הגלובלית, במיוחד באזורים שבהם תשתיות האינטרנט המסורתיות אינן מפותחות מספיק.

Market Research Agency India

Investing.com

calcalist

.קצב הגדילה השנתי המורכב (CAGR) :

תחום זה תופס תאוצה וגדל בקצב של כ-12%-15% בשנה, בשל הביקוש הגובר לחיבור אינטרנטי אוניברסלי. כלומר, השוק נמצא בצמיחה מהירה, שכן קצב זה יכול להעיד על גידול עקבי ומשמעותי לאורך השנים. הסיבה לכך היא הביקוש ההולך וגובר לחיבור אינטרנטי אוניברסלי זמין בכל מקום. מדובר בשוק דינמי וצומח שמושך שחקנים ומשקיעים רבים עם פוטנציאל להתרחבות נוספת בעתיד.

מתחרים עיקריים ומגמות בתעשייה:

המתחרים העיקריים כוללים את Amazon Kuiper זהו פרויקט לשיגור רשת לוויינים במסלול נמוך (LEO) במטרה לספק חיבור אינטרנט מהיר ואמין לאזורים מרוחקים או בעלי תשתיות מוגבלות ברחבי העולם. מתחרה עיקרי נוסף, בבעלות אילון מאסק עם SpaceX - Starlink זהו פרויקט בו משתמשים בטכנולוגיית טילים כדי לייצר אינטרנט מהחלל. המתחרים תורמים להתרחבות השוק ממספר היבטים עיקריים כמו העלאת מודעות לטכנולוגיה, בזכותם השוק נחשף לטכנולוגיה מסוג זה ושיפור המוצר כתוצאה מהתחרות המתמשכת. בנוסף, עצם הצלחתם של פרויקטים מתחרים גרם למשקיעים פוטנציאלים להאמין בטכנולוגיה זו ולהבין שמדובר בשוק בר-קיימא ורווחי. כיום המגמות בתעשייה מתאפיינות באנרגיה ירוקה וממוקדות

בפיתוח פתרונות יעילים וחסכוניים יותר באנרגיה. NexTenna תואמת למגמות אלו ומתגאה ביכולתה לייצר טכנולוגיה בעלת צריכת חשמל נמוכה במיוחד כפי שאמר חזיזה; "צריכת אספקט סופר יעילה ונמוכה, זה ייגמר ב20 וואט לעומת 1600 וואט" (1:40). פעולה זו מפחיתה בצורה דרמטית את דרישות האנרגיה הפחמנית ויתרון זה לא רק מסייע לצמצם את עלויות התפעול, אלא גם עולה בקנה אחד עם הדרישה הגוברת לפתרונות ברי-קיימא המקדמים שימוש באנרגיה ירוקה. התאמה זו למגמות העולמיות מקנה ל-NexTenna יתרון תחרותי בשוק, במיוחד בעולם שבו קיימות היא שיקול מרכזי בתעשיות שונות.

רמת החדשנות של המוצר

המוצר בעל טכנולוגיה חדשנית במיוחד ולכן נחשב כמוצר משבש אשר משנה את כללי המשחק בתעשייה. NexTenna מציעה פתרונות זולים ויעילים יותר בהשוואה לטכנולוגיות קיימות כגון לוויינים או אנטנות מורכבות שעלולות להיות יקרות ומסורבלות. החברה מביאה עימה יכולות חדשניות ומתקדמות לשוק הכוללות אנטנות חכמות אשר יחליפו תשתיות תקשורת מסורתיות, מתמקדת בפתרונות למקומות בעלי חוסר תקשורת ותשתיות ושואפת להגיע אל כל בית בעולם.

NexTenna מציעה גישה חדשה לאינטרנט ללא תלות בתשתיות פיזיות קיימות. "מבחינת IP (פטנט) יש כרגע מעל 16 פטנטים שמכסים את הטכנולוגיה היסודית שהיא התוכנה, החומרה והאלקטרומגנטיות אך בייסוד המערכת פיתחנו רכיב שאינו צורך זרם" (2:50), חזיזה מדגיש את חדשנות המוצר ואת היכולת לייצר אנטנות ניידות, זולות וחסכוניות באנרגיה.

הכריש אורן התרשם מהחדשנות והמורכבות של הטכנולוגיה שהוצגה. הוא התייחס למיזם כאל "מדע טילים" והביע את התפעלותו מהמוצר ומהפוטנציאל הגלום בו "זה אחד הדברים הכי מעניינים שראינו פה בכל העונות, אין ספק". (3:00) אמיר אייל ציין כי מדובר באחד המיזמים המעניינים ביותר שהוצגו בתוכנית, והדגיש את הפוטנציאל הגבוה של הטכנולוגיה לשנות את תחום התקשורת הלוויינית. לדבריו, "זה יוניקורן - ביג טיים", בהתייחסו לפוטנציאל הצמיחה וההשפעה של המיזם. ההתלהבות שלו ושל שאר הכרישים מהמיזם מעידה על רמת החדשנות והייחודיות של הטכנולוגיה שפיתחו היזמים ואת הפוטנציאל שלה לחולל שינוי משמעותי בתחום התקשורת הגלובלית.

בידול המוצר והיתרון היחסי

כפי שציינו, המוצר של NexTenna מוגדר כמשבש ולכן יש לו יתרון תחרותי ביחס למתחריו המציעים מוצרים דומים בשוק. המוצר קומפקטי ובעל טכנולוגיה ייחודית מורכבת מאנטנות קלות, דקות וזולות יחסית למתחרים, בעל עיצוב מודולרי המאפשר התקנה מהירה וניידות ומתאפיין ביכולת לשפר משמעותית את איכות הקליטה והתקשורת של נתונים לוויניים, דבר אשר מבדל אותו וגורם לו להיות קשה להעתקה . בין יתרונותיו הרבים נמנים, צריכת חשמל נמוכה (המערכת צורכת רק 20 וואט, לעומת עד 1600 וואט במערכות מתחרות),עלויות ייצור ותפעול נמוכות המתבטא במחיר נמוך ללקוחות תוך שמירה על רווחיות, דבר שלא היה קיים בשוק לפני וגולת הכותרת היא הקיימות והשימוש באנרגיה ירוקה , בזכות אלו מצטמצמת הפגיעה בכדור הארץ.

השקעה ושווי חברה

היזמים ביקשו לגייס מהכרישים 1,250,000 דולר בתמורה ל 0.5% מהחברה להקמת צוות מקומי במרכז לטובת אינטגרציה של המערכת, עד כה הושקעו בחברה מעל 10 מיליון דולר בנוסף למכירת המערכת שהיזמים מכרו לצבא האמריקאי כך שלוחמים בשטח יוכלו ליצור קשר עם הפנטגון. על סמך בקשתם אנו למדים בחישוב מהיר ששווי החברה מוערך בכ- 250 מיליון דולר.

תרומת הכרישים לחברה

היזמים פנו לכרישים כיוון הגיעו לנקודה שהפריצה לשוק האזרחי היא קריטית. הם קיבלו הזמנה מחברה אמריקאית ולכן עליהם לעמוד ביעדים ולהשיג חשיפה מקסימלית כדי להגיע למשקיעים מתאימים. לסבירותם, תכנית כמו 'הכרישים' נותנת במה שאין לה תחליף להגיע לחשיפה רחבה לקהל ולמשקיעים מעבר לכרישים עצמם, זהו יתרון חשוב לשלב זה במיזם. בנוסף לחשיפה שיקבלו בעקבות התכנית, הם זקוקים לכרישים (משקיעים) בעלי ערך מוסף עם רקע עסקי וטכני בעולם הלוויינות והטכנולוגיה הרלוונטית אשר יוכלו להצטרף אליהם כבעלי מניות ולהגדיל את צוות היועצים שלהם.

בסוף התכנית ניתן לראות כי הכריש דובי פרנסס השקיע סכום של 1,250,000 ש"ח תמורת 1% מהחברה כש0.5% מתוכם הולך לעמלת ייעוץ ובנוסף התחייב לחבר את היזמים עם טום מולר שהוא מנהל הטכנולוגיות הראשי לשעבר של "ספייס אקס" (חברה מתחרה) וגם עם הבעלים של חברת אימפולס ספייס. דובי מוכר בניסיונו הרחב בתחום ההשקעות והחדשנות והוא זיהה את הפוטנציאל הטמון בטכנולוגיה פורצת הדרך של NexTenna ואת האפשרות לשנות את תחום

התקשורת הלוויינית מקצה לקצה. ההשקעה שלו נועדה לתמוך בפיתוח נוסף של המוצר, הרחבת שוק הלקוחות, והכנסת המיזם לשווקים בינלאומיים, תוך ניצול קשריו והידע האסטרטגי שלו.

בנוסף, הכריש אמיר איל השקיע סכום של 1,250,000 ₪ תמורת 0.5% ולקיחת חלק מהמועצה, אך ביקש הנחה על "הסיבוב הבא" של הגיוס. הוא הציע לחבר אותם עם אנשים מהתעשייה אשר יכולים לתרום רבות מהידע והניסיון שלהם, לאמיר אייל עצמו יש את הרקע הפיננסי וההנדסי הנדרש, הוא ציין כי בעברו שימש כקצין מודיעין ביחידה טכנולוגית מובחרת וכי יש לו ניסיון רב בתחום הטכנולוגיה וההשקעות והוא בעל תואר של הנדסת חשמל בהתחמות האנטנות. המשיך והדגיש כי הידע והקשרים שצבר במהלך השנים יכולים לסייע ל-NexTenna בפיתוח המוצר, בחדירה לשווקים חדשים ובהתמודדות עם אתגרים טכנולוגיים ועסקיים.

היזמים קיבלו את הצעתם של שני הכרישים בחיוב.

הפוטנציאל להצלחה או לכישלון של המיזם:

יש פוטנציאל גבוה במיוחד להצליח מכיוון שהוא נוגע NexTenna לדעתי, למיזם לאחת הבעיות המרכזיות בתקשורת גלובלית - גישה לאינטרנט מהיר במקומות שבהם תשתיות מסורתיות אינן זמינות. הפוטנציאל להצלחה הוא גבוה בשל הצורך הגובר בחיבוריות גלובלית לאינטרנט, הן באזורים מרוחקים והן בתעשיות שדורשות אמינות תקשורתית (לדוגמה, ספנות, חקלאות מרוחקת ואתרי כרייה).

הגורמים שיכולים לתמוך בהצלחה של המוצר:

1. חדשנות טכנולוגית- הפתרון שמציע המיזם שונה מהמוצרים הקיימים בשוק בזכות שילוב של יציבות, יכולת ניהוג מהיר (יכולת של המערכת להתאים את עצמה במהירות לשינויים בתנאי השידור והקליטה) ועלות נמוכה יחסית.
2. צמיחה בשוק - הביקוש לאינטרנט לווייני צומח בקצב מרשים במיוחד.
3. שיתופי פעולה אסטרטגיים - גיוס שותפויות עם חברות גדולות בתעשייה יכול להעניק בסיס לקוחות יציב.
4. השקעת הכרישים- התמיכה של דובי פרנסס ואמיר איל, עם הידע והקשרים שלהם בתעשייה, מספקת נקודת פתיחה חזקה.

הסיכונים או האתגרים שעשויים לעכב את הצלחת המוצר:

1. תחרות - חברות מבוססות כמו SpaceX ו-Amazon משקיעות מיליארדי דולרים בטכנולוגיות אינטרנט לוויני.
2. קשיי מימון- עלויות המחקר והפיתוח הגבוהות עלולות להקשות על החברה, במיוחד אם לא יצליחו להוכיח את ערך המוצר בטווח הקצר.
3. רגולציה גלובלית - פיתוח והפעלה של תשתיות לווייניות מחייבים עמידה בתקנות שונות במדינות רבות, מה שיכול לעכב את ההשקה.

כיצד ניתן לשפר את המצגת לעתיד על בסיס הפידבק שניתן בתכנית:

ניתן לשפר את המצגת על ידי :

1. הדגשת היתרון התחרותי - על היזמים להדגיש יותר בבירור כיצד המוצר שלהם מבודל ומה הערך המוסף לעומת מתחרים בשוק.
2. הצגת נתונים כלכליים - ש לכלול תחזיות פיננסיות מפורטות יותר שידגימו את ההחזר הפוטנציאלי על ההשקעה עבור המשקיעים.
3. שימוש חזותי יעיל - לשלב יותר הדגמות טכנולוגיות וסרטוני וידאו שיציגו את אופן הפעולה של הטכנולוגיה בצורה ברורה.

הפוטנציאל להצלחה או לכישלון של המיזם

חברתNexTenna בעלת פוטנציאל לשנות את שוק התקשורת הלוויינית ולהצליח בזכות הייחודיות והטכנולוגיה החדשנית שלה אשר נותנת מענה לבעיה עולמית – מתן גישה לאינטרנט באזורים מרוחקים ללא תשתיות קיימות. אני מאמינה כי יחד עם יתרונותיה הרבים הצלחת המיזם תלויה לא רק בטכנולוגיה מתקדמת אלא גם ביכולתה לחדור לשווקים תחרותיים, להדגיש את הבידול ,היתרון הטכנולוגי שלה ואת היותה מוצר משבש אל מול מתחריה ולבסס את מקומה בין חברות עם מוניטין גבוה כמו SpaceX וAmazoni אשר עלול לעכב אותה מהצלחתה.

הגורמים שיכולים לתמוך בהצלחה של המוצר

ישנם מס' גורמים אשר יכולים לתמוך בהצלחת המוצר, הגורם הראשון הינו היתרון הסביבתי, המוצר משלב טכנולוגיה ירוקה עם צריכת אנרגיה נמוכה בפער מצריכת אנרגיה מסורתית ואף משתלב עם מגמת הקיימות בתעשייה. בנוסף, אחד מבעלי המיזם תחילה מציין שהאנטנות קלות, דקות וניידות ומדמה אותן לקופסת פיצה, זאת מעיד על היתרון לאפשרות שימוש רחבה המתאימים למעשה לכל אזור. יתרה מכך, המוצר מתאים למגוון רחב של לקוחות, היזמים מציגים את המוצר כך שבראשונה יתאים לממשלות וגופים צבאיים אך בשל יתרונותיו והנוחות בשימוש בו יתאים גם לעסקים פרטיים ועוד, דבר אשר מרחיב את פוטנציאל הלקוחות שלו. היזמים ציינו כי למעשה כבר ביצעו מכירה אל מול הצבא האמריקאי כך שלוחמים בשטח יוכלו ליצור קשר חזרה לפנטגון , הצלחה ראשונית הזו מול גורם אמין כל כך מהווה בסיס אמון גבוה לשוק אזרחי. עוד הוזכר כי המחיר יהיה בפער נמוך ונגיש יחסית ללקוחות ובזכות זאת עתיד למשוך מגוון משתמשים ולהאיץ את אימוץ המוצר.

הסיכונים או האתגרים שעשויים לעכב את הצלחת המוצר

קיימים מספר אתגרים העומדים מול החברה. ראשית, כפי שציינתי מעלה קיימים מתחרים אשר הם בעלי מוניטין ומשאבים עצומים ,אלו עלולים לצמצם את היתרונות הטכנולוגים של החברה ואף לעקוף אותם ולפתח פתרונות מתקדמים יותר. בנוסף, בעקבות תחרות גוברת מצידם החברה עלולה להוריד עוד יותר את מחיר המוצר, דבר שיוביל לפגיעה ברווחיות וביכולת לממן פיתוחים עתידיים. שנית, טבע האדם הינו להיצמד למוכר ולקיים לכן באזורים עם תשתיות קיימות ישנם לקוחות אשר עשויים להעדיף פתרונות מסורתיים זולים יותר. יתרה מכך ,היזמים ציינו שכעת הם נמצאים בשלב המעבר מפיתוח לייצור המוני ועל מנת לעשות את המעבר נדרש מהם לגייס כמות כספים גבוהה ומשמעותית.

כיצד ניתן לשפר את המצגת לעתיד על בסיס הפידבק שניתן בתוכנית

על מנת לשפר את המצגת העתידית על בסיס הפידבק שניתן בתוכנית על היזמים להציג באופן גרפי וברור כיצד המוצר של החברה עולה על פתרונות קיימים שיש אצל מתחריה מבחינת הטכנולוגיה, היעילות וחיסכון בעלויות כך שיוכלו באופן מובהק לבדל את החברה ולהציג את המוצר כמשבש ופורץ דרך. בנוסף, במידה עליהם להציג שלבים עתידיים של פיתוח טכנולוגי או שיפורים מתוכננים במוצר כך שיוכלו להבטיח למשקיעים שהחברה תישאר מובילה ופורצת דרך גם בעתיד.

לסיכום, ל NexTenna קיים פוטנציאל גבוה להפוך לשחקנית עם מוצר משבש, פורץ דרך ומוביל בתחום התקשורת הלוויינית. עם זאת, הצלחתה תלויה בהדגשת יתרונותיה הייחודיים, התמודדות עם האתגרים המצוינים ושיפור דרכי ההצגת היזמים למשקיעים עתידיים.

ביבליוגרפיה

1. UnivDatos Market Insights. (n.d.). שוק האינטרנט הלווייני. Retrieved from https://univdatos.com/iw/%D7%9C%D7%93%D7%95%D7%95%D7%97/%D7%A9%D7%95%D7%A7-%D7%94%D7%90%D7%99%D7%A0%D7%98%D7%A8%D7%A0%D7%98-%D7%9C%D7%95%D7%95%D7%99%D7%99%D7%A0%D7%99-a/?utm_source=chatgpt.com
2. Investing.com. (n.d.). חדשות שוק ההון: שוק האינטרנט הלווייני. Retrieved from https://il.investing.com/news/stock-market-news/article-93CH-412744?utm_source=chatgpt.com
3. כלכליסט. (n.d.). שוק התקשורת הלוויינית: פיתוחים חדשים והתפתחויות בתעשייה. Retrieved from https://www.calcalist.co.il/calcalistech/article/bj0ue11nq2?utm_source=chatgpt.com

ט.ל.ח